

企业负责人

谈改革深化提升行动专访

深入实施改革深化提升行动
抢抓机遇推动高质量发展



——访九江分公司代表、党委书记谢道雄

问:九江石化深化改革的总体思路和突破口是什么?

答:近年来,九江石化以提高核心竞争力和增强核心功能为重点,把准改革正确方向,强化系统思维,聚焦关键环节,纵深推进改革,激发更大活力动力。2023年10月10日,习近平总书记视察九江石化,为我们改革指明了方向和路径,提供了根本遵循和行动指南。下一步,我们将聚焦绿色、智能,围绕科技创新走在前、绿色转型勇争先、智能示范作表率,加快传统产业转型升级,坚定不移不走老工业化道路,为保障国家能源安全、推动石化工业高质量发展作出新贡献。

问:九江石化深化改革的主要成绩亮点是什么?

答:九江石化深入实施改革深化提升行动,高质量发展活力不断增强。一是产业转型实现新突破。150万吨/年芳烃及炼油配套改造项目稳步推进。二是绿色发展走在前列。落实长江经济带“共抓大保护、不搞大开发”部署,持续优化产业结构、用能结构,打造长江最美岸线石化名片,被评为工信部、石化行业和江西省首批绿色工厂和中国石化绿色企业。三是数智化转型取得新突破。充分发挥智能制造对产业变革的引领作用,按照“数据+平台+应用”模式推进产业数字化升级,2023年被评为工信部数字领航企业(石油石化行业唯一)。

改革深化工作最大的亮点是初步形成了炼油芳烃一体化转型发展新格局。公司主动融入长江经济带发展,实施差异化发展战略,强链补链延链,打造炼油+芳烃+PTA+PET+终端产品的全产业链。89万吨/年芳烃装置已于2022年6月8日建成投产,150万吨/年芳烃及炼油配套改造项目正积极推进,炼化一体化转型升级发展构架基本形成。

问:实施改革深化提升行动过程中形成了哪些主要经验?

答:本轮改革深化提升行动的难度,一是企业创新体制机制还不够完善,自主创新能力还不够强、水平不够高。二是对标对表高质量发展评价指标,综合竞争实力还存在较大差距。

实施改革深化提升行动以来,九江石化压茬推进各项任务,各方面工作取得积极成效,也积累了一些经验。一是提高政治站位,把改革深化提升行动作为政治任务,集中精锐力量推进。二是坚持问题导向,聚焦掣肘公司核心功能增强的障碍和问题,分层分类推进改革。三是压实主体责任,把改革深化提升行动任务纳入重点工作一体推进,建立督查检查机制,每月通报,进行年度评估分析,考核结果与领导班子业绩挂钩,确保取得实效。

问:发展新质生产力,必须进一步全面深化改革,形成与之相适应的新型生产关系。请谈谈对深化改革与发展新质生产力关系的认识。

答:要形成与新质生产力相适应的新型生产关系,必须进一步全面深化改革。对九江石化来说,一是要围绕加快传统产业转型升级深化改革,加快构建炼油芳烃一体化发展新格局,推动产业高端化、智能化、绿色化发展。二是要围绕提升科技创新力深化改革,突出企业创新主体地位,不断提升科技创新能力和水平。三是要围绕加快传统产业数智化转型,打造行业领先的工厂级数字孪生系统,建设智能工厂3.0版。

问:集团公司当前正深入开展“牢记嘱托、感恩奋进,创新发展、打造一流”主题行动,请结合实际谈谈主题行动中如何以改革创新办法破除瓶颈制约,打开高质量发展空间?

答:2024年是改革深化提升行动的关键之年、攻坚之年,九江石化要以主题行动为抓手,奋力推动改革取得更大突破。一是强化组织领导,对公司36项改革深化重点工作,实行清单管理、挂图作战。二是强化过程管控,建立改革任务“红、黄、绿”三色管理机制,对亮黄牌的事项,及时进行预警;对亮红牌的事项,要求牵头单位提出专项攻坚方案,职能部门每月督查督办。三是强化评价考核,建立改革和对标世界一流统筹机制,统筹价值创造行动、创建世界一流示范企业、改革深化提升行动工作,实行项目化管理,纳入公司绩效考核体系,高质量推进各项任务落地见效。

(邓颖 采访整理)

广州石化自研新型
燃烧器气枪组件投用

本报讯 日前,广州石化炼油二部自主研发的重整装置加热炉新型燃烧器气枪组件投入使用,减少进料过程中的垢样沉积,确保加热炉安全可靠运行。经过一段时间观察,燃烧器运行正常,加热炉运行平稳,收到预期效果。

广州石化2号重整装置加热炉燃烧器气枪组件原设计采用金属软管输送燃料气,长期进料过程中易造成垢样沉积,在一定程度上影响加热炉正常运行。以往,采取定期更换的办法,一年

更换近百条,消耗大,工作量也随之增加。

去年下半年,炼油二部成立攻关团队开展技术攻关,结合加热炉运行工况和日常运行维护实际,经过近半年的努力,自主研发出新型燃烧器气枪组件,采用不锈钢管替换金属软管,增加螺纹连接厚度,经反复试验比对照投入使用,有效延长使用寿命,降低员工劳动强度,输送可燃物料更可靠。

(曾文勇 吴若彤)



4月21日,在黑龙省哈尔滨市延寿县,由石油工程建设公司中原油建公司承建的虎林—长春天然气管道工程第二标段项目单日焊口109道,总体焊接完成51.199千米,创单日焊接最高纪录。图为该项目施工现场。 姜凤岭 摄 刘慧萍 文

牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

一季度,销售企业首家售电公司代理购电量达820万千瓦时,实现盈利,助力电力用户降本减费

广西石油开展售电业务探索转型新赛道

本报讯 走进全国首座“易捷+电”综合服务站——广西石油柳州城站,一辆辆新能源车有序停在这里。“充电设施齐全,场地大,最重要的是电价比外面还便宜,我经常来充电。”网约车司机王师傅说。

广西石油去年4月组建售电业务工作专班,同年底成立售电公司并获得相关资质,今年1月进入电力交易市场,采取轻资产运营模式,积极打通上中下游电力供需通道,为电力用户提供能源服务。目前,售电公司代理广

西石油超过70%充电桩的电力交易,通过电力批发零售价差,以及提供用电咨询、平台检维修等增值服务实现盈利。一季度,代理购电量820万千瓦时,并以低于去年的价格签约年度长期协议,为电力用户降本减费数十万元。

根据实际情况及市场特点,广西石油明确售电公司当前阶段的目标定位,梳理整合各地市公司用电资源,重点开发电压在10千伏以上的电力用户,包括自有充电场站、加能站、油库和外部

用户,并介入电力现货交易市场,及时购入低价电力,对外销售多余电力,通过“削峰填谷”实现公司整体电费成本下降和节省用户充电成本的双重目标,将售电业务逐步推上正轨。

广西石油对外向头部售电公司学习借鉴,积极与广西电力交易中心沟通联动、掌握信息,明确自治区、地市两级公司职责,调动客户经理网格化开发电力用户的积极性,不断扩大电力销售市场。对内根据电力市场相关政策要求,逐步建立售电公司运行机制和管理制

度,细化现货交易流程、办法及授权范围,构建电力交易测算模型,深入分析交易规律,做好软件硬件保障,防控潜在风险,确保交易精准。

下一步,广西石油将积极探索其他配套增值服务,争取为客户提供能效分析、节能服务、能源代管、检修维护、分布式能源建设等新兴业务,增强售电公司“造血”功能,拓展“售电+”轻资产运营模式,不断探索销售企业转型发展新路径。

(陈明霞 马一丹)



华北油气产建提效助新井产量大增

本报讯 今年以来,华北油气分公司聚焦新井产能快速释放,科学高效组织产能建设施工,4月17日,今年投产的新井单日产气超100万立方米,新井今年以来累计产气4843万立方米,新井日产气量和今年以来累计产气量分别同比增长31.19%和15.36%,一季度产建效率同比大幅提升,呈现良好上产势头。

华北油气分公司高度重视井位部署工作,为保障部署的井位收到良好效果,成立由专家领衔的井位跟踪小组,狠抓重点井跟踪,与钻井现场建立

联动机制,及时优化水平段轨迹,新井气层钻遇率同比进一步提升。

面对施工过程中的复杂工况,该公司狠抓异常问题处理,建立健全施工异常决策机制,进一步降低工程复杂性。充分发挥地质工程一体化专家工作室作用,对产建施工及时进行风险预警与提示,定期召开专家例会,分析现场情况,制定应对措施,及时解决施工过程中的疑难杂症,推动产建施工提速提效。今年以来,钻井周期同比缩短9.14%,钻完井故障时效进一

步降低,超额完成“四提”任务。

在运行保障方面,该公司积极推进“大运行”体系建设,充分发挥生产调度“整合资源、优化配置、统筹协调、科学组织”作用,聚焦一体化高效协同,超前组织队伍资源、生产物资、技术保障、资金支撑等工作,努力实现关键环节无缝衔接,做到现场信息实时分析反馈,确保产建物资提前采购和多种资源高效利用,进一步压减非生产时间,提高产建运行效率。

(宋翔宇 陈伟 赵世旭)

热心救助受伤骑手

汪海英

4月15日14时,浙江温州石油霞川加能站秩序井然。这时,进站口方向一辆红色汽车突然减速,准备右转进站加油。紧随其后的一辆摩托车反应不及,重重撞了上去,发出“砰”的一声响。摩托车向前翻滚一周后,翻倒在路面,女骑手摔了出去,侧身躺地。

“不好,摩托车和汽车追尾,骑手一定受伤了。”正在霞川加能站巡查的区域管理员胡茜茜恰巧目睹这一幕,立马喊道,“快,站长,拿上急救箱,出交通事故了。”她抓起一把遮阳伞,向进站口跑去。站长叶新倩闻声,拎起急救箱紧跟着跑过去。

“好痛啊。”女骑手躺在地上,脸色很难看。“您感觉怎么样?伤到哪里了?”胡茜茜一边蹲下询问,一边撑伞为女骑手遮挡强烈的阳光。

“我的腿被撞了。”女骑手说。胡茜茜和叶新倩仔仔细查看伤情,发现她的腿上有几处擦伤和淤青,其他部位暂未发现明显问题。

“别怕,幸好您戴了头盔,身体其他部位看起来伤得不是很严重。”胡茜茜安慰惊魂未定的女骑手。征得对方同意后,叶新倩拨打了报警电话和急救电话。

“天气越来越热,水泥路面已经被晒得很烫了,躺在地上可能会不舒服的。”两人对女骑手说,“您试着活动一

下,如果可以的话,我们帮您扶到室内休息,等交警和医护人员过来。”“好,谢谢啦。”女骑手在两人搀扶下站起来,慢慢走入加能站营业厅,员工为她送上矿泉水。

20多分钟后,救护车和警车先后赶到加能站。交警询问事故双方情况,做了现场勘查后,女骑手被送上救护车。“太感谢你们了,发生这样的事,如果没有你们帮助,我真不知道如何是好。”女骑手一再道谢。

走近一线

从物资采购、优化支付、回收利用等环节发力

上海石化物资供应链深度挖潜增效

本报记者 胡拥军

“今年将在去年大幅降低成本的基础上,力争实现更大降本目标。”上海石化物资采购中心总经理寿天明表示。今年以来,该中心聚焦物资采购管理中的重点难点和薄弱环节,开展“采购出效益、低头捡黄金”全员劳动竞赛,调动员工深度挖潜,降本增效积极性。

采购源头方面,该中心在煤炭采购环节,与秦皇岛曹妃甸煤炭物流基地对接,紧盯煤炭市场,优化配煤方案,提高煤炭采购性价比,通过采购高硫煤、低热值煤和优化船型等措施,一季度采购降本明显。在化工“三剂”辅料采购环节,梳理进口“三剂”清单,有序平稳推

进国产化替代,降低采购价格。在包装袋采购环节,推进重膜包装袋减薄工作,从2019年开始,该公司重膜包装袋厚度从0.18毫米依次减至0.16毫米、0.14毫米、0.12毫米,每次减薄实现包装材料降本数百万元,今年还将在更大范围推广使用0.12毫米包装袋。

在支付过程中,该中心今年不断与客户深化合作,使用承兑汇票、买方贴息票据等支票支付替代现金支付,延长支付缓冲期,减少资金占用,降本增效明显。在退税环节,拓宽绿色采购退税渠道,例如,对符合退税要求的绿色能效电机申请退税,有效降低采购成本。

“根据我们的分析判断,这根管道完全可以用不锈钢焊管替代无缝管。”

2月,原涤纶部西区需要架设一根用来输送纯水的1800米管道,设计单位给出的材质是无缝管,在物资采购中心专业人员据理力争下,最终选择了不锈钢焊管,同时使用了2022年大修剩余的190米管道。这次设计变更更有效节约了投资。

物资采购中心开展日常性库存物资盘查,库存有哪些物资、哪些用途,材料人员做到“心中有一本账”。在今年即将开展的大检修中,通过平衡利库、供应商回购等措施,确保无新增余料产生。在芳烃部、化工部更换催化剂时,严格把控全过程,对废催化剂进行回收,并与相关贵金属公司签订催化剂销售合同,争取让废催化剂卖个好价钱。

市场导向 优化创效

一季度,天津石化以市场为导向,以优化创效为主线,完成低温余热利用、增产航煤等100多个优化项目,持续提升经济运行水平,努力实现效益最大化。图为近日该公司炼油部员工查看新投用的除盐水处理优化项目运行效果。

董波 摄 胡玉华 王笑阳 文

新星公司
光伏项目获减排量备案

本报讯 4月15日,新星公司位于广东省的两个分布式光伏发电项目碳减排量获广东省生态环境厅批准备案为碳普惠核证减排量,这是该公司首次在国内的试点碳市场获得减排量备案。

碳普惠指运用相关商业激励、政策鼓励和交易机制,带动社会广泛参与碳减排工作,促进控制温室气体排放及增加碳汇的行为,是推动建立绿色低碳生产生活方式的正向激励机制,目前全国多个省份已出台碳普惠相关政策。

此次获批备案的两个光伏项目装机容量共1.93兆瓦,核证减排量共4964吨,可通过补充抵消机制进入广州碳排放权交易所进行交易,服务地方加快绿色转型,有利于新星公司进一步探索碳资产交易和电力交易,提升碳资产管理水平。

(曹海峰 孙佳 冯琬莹)

海南炼化
定点帮扶工作考核获佳绩

本报讯 4月15日,海南省委农村工作领导小组通报2023年度260家省派单位定点帮扶工作成效考核情况,海南炼化综合评价等次为“好”,这是海南炼化连续2年获评“好”的等次。

海南炼化自2016年承担海南省乐东县抱罗村定点帮扶工作以来,实施产业、教育、基础设施等领域47个帮扶项目,村人均收入大幅提高。2023年结对帮扶抱罗村眉报小学,投入资金仅用57天就高效完成校园软硬件升级改造任务,就读学生从17名增加到130名,学校如期高质量开学。

(潘玉红 刘海龙)

广东湛江石油
机出零售量创新高

本报讯 一季度,广东湛江石油深挖经营潜力,提升经营质量,狠抓客户维护,强化节假日营销,成品油机出零售量同比增长6.1%,创历史同期新高。

湛江石油深入研究市场形势,灵活调整销售策略,每月召开经营例会,明确各部门职责,细化营销组织,强化整体经营效果。组织专门团队,定期走访大客户,了解用油需求,并根据需求调整销售策略,提供定制化服务。精心制定专项激励方案,调动员工积极性,提升整体销售效率。在节假日出行高峰期,提前制订营销计划,加大宣传力度,推出优惠活动,加强现场管理,优化加能站布局,提供高效优质服务,有效提升客户体验。

(吴静微)

河南周口石油机出零售
任务完成率居省公司首位

本报讯 一季度,河南周口石油采取精准营销、队伍建设等措施,机出零售任务完成率在河南石油排名第一,其中,汽油机出零售任务完成率在河南石油排名第一。

周口石油制定零售经营开门红方案,细化考核激励措施,开展劳动竞赛,调动员工扩销增量积极性。发挥全员营销力量,全面推进网格化客户开发,扎实开展“六进”活动,拓展站外销售。建立完善专班工作、快速响应、线索流转等机制,全力配合地方政府开展市场整顿,协助打击“自流黑”站点30余站次,净化市场环境。

(梁汇涛 王海霞 李孟宇)